

Рябченко А.В., Шакель А.П.

Научный руководитель к.п.н., доцент Володько О.М.

Белорусский национальный технический университет

Д. Карнеги утверждал, что эффективный способ убедить кого-либо заключается в том, чтобы суметь преподнести свою точку зрения так, чтобы партнер смотрел на нее как на свою собственную.

Переговоры – это деловое взаимное общение с целью достижения совместного решения. Задача переговоров в психологическом плане - убедить собеседника, заставить его принять ваше предложение.

Внешний облик делового человека определяет эффективность деловых связей, успех в деловых контактах.

Манеры поведения и внешний вид партнёры видят и оценивают сразу, пока ещё не состоялась предполагаемая сделка.

Переговорный процесс предоставляет собой сложную паутину межличностных отношений.

Умение вовремя идентифицировать партнёра позволяет добиться положительных результатов от переговорного процесса.

Для прогнозирования действий партнера могут использоваться три критерия: самооценка, уровень притязаний, фокус контроля.

На основе критериев выделяют шесть типов людей: альпинист, иллюзионист, мастер, муравей, коллекционер, узурпатор.

Практика переговоров выработала много специальных приемов, которые позволяют добиться желаемого результата. Такие приемы можно оценивать, как психологические хитрости.

Психологи выделяют четыре стиля переговоров:

эстетический- стиль содержит сотрудничество и уклонения от столкновений;

аналитико-агрессивный стиль, относится к уклонению от противоборства и соперничеству;

общительный стиль содержит в себе сотрудничество и гибкость, гибко-агрессивный - гибкость и соперничество.

Владение тактикой и эффектными приемами переговорного процесса необходимы для современно образованного человека. Особенно для тех, кто связан со сферами коммуникативных технологий.